

## 安徽理士举行智能制造生产线首只动力电池下线剪彩仪式



濉溪讯（洪倩倩）1月2日，安徽理士成功举行动力电池智能制造生产线首只电池下线剪彩仪式。理士国际CTO、供应链副总裁、供应链制造部总监、运营总经理、设备部总监等参加仪式，与车间全体员工共同见证这一重要时刻。

理士国际CTO发表致辞。感谢项目组过去一年的辛勤工作和责任担当，在计划时间内完成动力电池的质量检测，为产品下线投入市场做出了重要贡献。面对新生产线的运营挑战，我们仍有大量工作需要努力推进。希望在2025年取得更大成就，持

续增强市场竞争力，赢得更广泛的市场份额和用户认可。

新车间新产线的首只电池成功下线标志着公司在动力电池产品线领域取得了重大突破，在产能提升、技术创新及产品质量方面迈出了坚实步伐。

## 淮北市人大代表调研安徽理士新能源数字化转型情况



经理刘家文，市人大常委会委员、民革淮北市委会驻会副主任王军等一行12人组成。计划交付副总经理、企业发展部主任热情接待。

代表组参观理士生产车间、研发中心及展厅，对安徽理士新能源先进的制造工艺与自动化设备表示赞扬。深入了解运营与创新成果，鼓励企业继续加大研发力度，推动行业技术进步，为企业成长建言献策。

烈山讯（穆文娟）12月17日，淮北市十七届人大第十三小组代表莅临安徽理士新能源调研企业数字化转型情况。

人大代表小组由淮北市人大常委会党组书记、主任方宗泽带队，市人大十三小组组长、市建投东华信息科技有限公司董事长、市大数据信息有限公司总

此次市人大代表的调研活动，彰显了人大代表对地方发展的高度关注与支持。未来，安徽理士新能源将继续秉持创新发展理念，积极履行社会责任，为地方经济发展贡献力量。

## 淮安市委统战部副部长蔡昀调研江苏理士经营情况



淮安讯（董冉义）12月26日，淮安市委统战部副部长、市侨办主任蔡昀莅临江苏理士调研企业生产经营情况。公共事务部总经理热情接待。

蔡副部长参观理士展厅，了解理士发展历程、企业文化等情况。他表示，淮安市委统战部将积极为企业发展提供支持和帮助，希望江苏理士能够充分发挥自身优势，不断提高产品竞争力，为淮安经济发展贡献力量。

## 淮安市统计局局长姜耀武调研江苏理士发展情况



淮安讯（董冉义）1月3日，淮安市统计局局长姜耀武莅临江苏理士调研金湖县重点企业情况。金湖县委常委、县政府常务副县长王会陪同调研，公共事务部项目专家热情接待。

座谈会上，姜局长听取企业发展历程和未来规划等情况汇报，并就行业发展、政策支持等方面进行深入交流。表示，淮安市政府将为企业提供优质政策环境和服务，助力江苏理士的长远发展，共同推动金湖县经济高质量发展。

## 安徽省淮北市常委、市政府常务副市长汪继宏调研安徽理士新型储能项目进展

濉溪讯（洪倩倩）12月11日，安徽省淮北市常委、市政府常务副市长汪继宏前往新型储能产业园调研安徽理士注塑、隔板项目进展。

市发改委、市工信局、市生态环境局、市应急管理局、市税务局主要负责同志，濉溪县分管负责同志，濉溪开发区主要负责同志陪同调研。公共及政府事务部总经理热情接待。

汪副市长听取安徽理士项目规划、建设进度、预期效益等情况，对项目的推进给予充分肯定。指出，该项目对优化产业结构、推动企业发展升级、促进当地经济发展具有重要作



用，并叮嘱属地政府和有关部门要加大服务保障力度，及时协调解决项目推进过程中遇到的问题。公共及政府事务部总经理表示，将以高速度、高质量、高标准推进项目建设，为经济社会发展做出更大贡献。

## 淮安市社保中心主任朱勇调研江苏理士社保缴纳情况



淮安讯（董冉义）12月23日，淮安市社保中心主任朱勇莅临江苏理士调研社保缴纳情况。人事经理热情接待。

双方在座谈会上展开深入交流。朱主任表示淮安市社保中心将全力支持理士公司发展，深入了解企业需求，为其提供优质高效的社会保障服务。

## 淮安市商务局副局长王立健考察江苏理士商务发展情况



淮安讯（董冉义）1月9日，淮安市商务局副局长王立健考察江苏理士商务发展情况。公共事务部项目专家热情接待。

王副局长参观理士展厅，对我公

司在行业内取得成果给予高度评价，表示淮安市商务局将全力支持优质企业的发展壮大。希望江苏理士继续发挥技术优势，为电池行业的发展贡献力量。

## 淮北市储能和动力电池产业知识产权联盟签约仪式在安徽理士新能源成功举办

濉溪讯（洪倩倩）12月11日，淮北市储能和动力电池产业知识产权联盟签约仪式在安徽理士新能源成功举办。

淮北市市场监管局党组成员、副局长孙川，濉溪县市场监管局、市局相关科室以及联盟成员单位签约代表共20余人出席仪式。公共及政府事务

部总经理热情接待。孙副局长在签约仪式上致辞。指出，知识产权联盟的成立对支持产业科技创新，加强产业关键核心技术知识产权创造和运用具有重要意义。

公共及政府事务部总经理表示，未来知识产权联盟将紧密围绕产业发展需求和成员单位的共同利益，推动



知识产权与科技创新的深度融合，提升市场竞争力。

## CNAS在江苏理士开展专项监督检查

淮安讯（邵玉洁）1月11日至12日，中国合格评定国家认可委员会（CNAS）对江苏理士检测中心开展为期两天的专项监督检查。中央研究院产品检测中心总监、运营总经理、技术品保副总经理热情接待。

检查组对检测中心进行细致检查，抽查了80余份检测报告及其原始记录、设备运行记录和检测环境记录等。对检



测中心的整体运行情况给予充分肯定，顺利通过本次随机专项监督检查。

# 金湖县中专学子来江苏理士新能源参观学习



淮安讯（王妍羽）12月24日，淮安市金湖县中等专业学校师生一行200人，在金湖县人社局就业管理中心邵军林书记陪同参观，人事部经理热情接待。师生一行参观理士展厅和注塑工模

车间。一张张荣誉证书、一件件电池展品，记录着理士电池从研发到生产，再到全球销售的足迹。学生们在生产车间感受现代制造业的智能与高效，纷纷表示这次参观受益匪浅。

参观活动是连接学校与企业的桥梁。江苏理士新能源会继续深化校企合作，为学生提供更多实践学习的机会，共同推动金湖县职业教育与产业发展深度融合。

# 广东工商制造学院师生来肇庆理士参观学习

肇庆讯（肖汝婷）1月4日，广东工商智能制造业学院师生一行500人来肇庆理士参观学习。行政副经理热情接待。

师生一行参观理士展厅、生产车间，与车间一线工人和技术人员进行交流互动，对智能制造领域的广阔前景和

实际应用有了更直观的认识。

这次参观活动为校企合作注入新的活力。双方将携手探索人才培养新模式，输出更多高素质技术人才，为高新区经济发展做贡献。



# 安徽理士新能源订单量创新高



烈山讯（吴丹妮）1月，安徽理士新能源订单量实现大幅增长，创造单月订单量新纪录。这一斐然成绩不仅彰显了公司在市场中的强劲竞争力，也为全年的发展奠定了坚实基础。

在此期间，公司全体员工齐心协力，各部门紧密协作。销售团队凭借敏锐的市场洞察力和卓越的客户沟通能力，积极拓展，成功与多家企业达成合作，立下汗马功劳。同时，生产

部门高效运转，在保证产品质量的前提下，全力满足订单需求，确保按时按质按量交付。

收获这一振奋人心的佳绩，是我公司产品与服务得到市场认可的有力证明。安徽理士新能源将继续保持昂扬的斗志，不断提升自身实力，以更优质的产品和服务回馈客户，为推动行业发展贡献力量。

# 江苏理士举行四大降本项目动员会



淮安讯（王妍羽）1月2日，江苏理士举行四大降本项目动员会。项目包括吨位能耗降低、吨位工资降低、提高极板投入产出比以及提高12V6.0W电池合格率等。

人事部经理依次宣读关于成立各降本项目组的决定。各项目组长表示，将带领各自团队全力以赴，围绕项目核心关键指标，制定关键行动，落实到关键成员和对责任人，严格按照时间进度推动项目开展。

运营总经理强调降本增效对公司生存发展的重要性。希望每位员工都能发挥团结协作精神，积极投身到降本增效的实践中去，共同为实现公司降本增效目标而努力奋斗。

# 安徽理士举行大学生转正答辩会

淮滨讯（洪倩倩）12月17日，安徽理士举行2024届大学生转正答辩会。行政人事总经理、财经副总监及各部门负责人出席会议，共计40余人。

答辩现场，气氛紧张而热烈。同学们精神饱满依次上台，结合PPT展示进行答辩述职，详细论述试用期间的工作内容、成果及心得，表达对未来工作的展望和规划。

领导评委认真听取每位学生的汇报，根据其表现进行提问和点评。除了考察专业技能外，评委们还特别关注其沟通能力、团队协作能力及解决问题的能力。

答辩会的成功举行，不仅为公司选拔出一批高素质人才，也为新员工提供了一个展示自我、提升能力的宝贵机



会。相信在未来的工作中，这些新员工将发挥更大作用，为公司发展注入源源不断的动能。

# 安徽理士工会“两节”送温暖

淮滨讯（韩丽）凛冬岁寒，温情启程。1月14日，安徽理士工会委员会开展2025“两节”送温暖慰问困难职工活动。

行政人事总经理、党总支副书记与困难职工亲切交谈，并为他们发放慰问金，把党和政府的关怀、工会组织的温暖送到每位职工手中。

受助员工对公司长期以来的关注和



帮助表示感谢，承诺在新的一年里会继续努力工作，实现自我价值。

## 肇庆理士开展“双旦”游园会暨员工生日会活动



肇庆讯（吴诗杰）12月25日，肇庆理士成功举办以“智慧理士，乐享当下”为主题的“双旦”游园会暨十二月员工生日会活动。

活动伊始，精心布置的礼品发放区和游戏区吸引了众多目光。其中当属“套圈圈”人气最旺，员工们积极参与，现场欢声笑语不断，热闹非凡。参与者们不仅收获精美奖品，更体验到久违的童趣与欢乐。

夜幕降临，活动进入温馨的生日会环节。公司为十二月寿星们准备了精美礼品和诚挚祝福，全体员工欢聚一堂，共同庆祝这个特别的时刻，现场洋溢着浓浓的温情。

此次“双旦”活动不仅让员工们在繁忙的工作之余得到身心放松，更为同事们提供增进感情、促进交流的良好契机，也为新一年工作注入满满活力。

## 江苏理士财源滚滚迎元旦活动圆满举行



投篮游戏是本场活动的重头戏。每位员工均有一张参与券，在指定位置投篮，六个不同大小的中奖口对应一至六等奖，奖品丰富多样。中奖者欢呼领奖，未中奖者也有精美纪念品，现场欢声笑语不断。

活动不仅让员工感受到新年的喜悦和公司的关怀，更增强了团队凝聚力和向心力。让我们携手共进，迎接充满希望和挑战的一年。

淮安讯（王妍羽）喜迎元旦，展望新年。12月27日，江苏理士举行财源滚滚迎元旦活动。全体员工欢聚一堂，其乐融融。

### 图片新闻



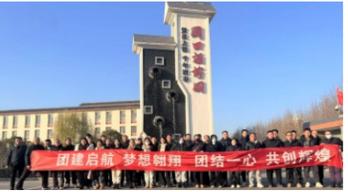
12月13日，安徽理士三分厂开展主题团建活动。（邢长芹）



12月20日，安徽理士为生日员工策划游戏活动。（洪倩倩）



12月21日，安徽理士仓储部开展户外拓展活动。（司培培）



12月21日，安徽理士一分厂前往宿州国口酒博园开展团建活动。（李培培）



12月21日，安徽理士技术品质部开展团建活动。（赵丹丹）



12月21日，肇庆理士在大南山开展大学生团建活动。（肖汝婷 吴诗杰）



12月21日，安徽理士战旗餐厅正式开业。（洪倩倩）



12月25日，肇庆理士举行拔河比赛。（吴诗杰）



1月8日，江苏理士为员工发放爱心基金。（王妍羽）



1月11日，江苏理士举行季度提案改善与降本项目颁奖典礼。（王妍羽）

作为外贸销售团队的一员，我认为通知提到的“唯一目标是胜利，杜绝任何为失败找借口的行为”的观点，对外贸工作具有重要指导意义。

从失败中吸取教训，以争取胜利为目标。失败是成功之母，从失败中我们更多的是要吸取教训，增长经验，下次做得更好，而不是找理由推卸责任。每个人其实都是有惰性的，面对挫折，有时会不自觉地寻找外部因素作为失败的借口，而不深刻剖析自身问题，这种心态无疑会阻碍自身成长和进步。作为管理者，我更要以身作则，带领团队正视失败，分析原因，将失败的经验转化为前进的动力。只有这样，才能在未来市场竞争中立于不败之地。

比如去年一个欧洲客户家堆堆叠理

## 不找借口 以服务客户为先

电ODM产品项目开发过程中，我们投入大量时间和资源，遇到无数问题。特别是在后端产品测试过程中，客户提出无数我们没法回答，或是给了答复但经客户验证并不能解决问题的情况。我们没有怨天尤人，而是更加积极主动地想办法解决问题，最终在内部协调下，请欧洲同事上门帮客户快速解决了问题，同时也增强了客户对我们售后服务的信心，也算功成圆满。这次经历让我深刻体会到，只有从失败中吸取教训，找到

真正问题所在，才能为胜利找到正确的方法。

绩效管理纳入“不能找借口”。作为管理干部，我们不但不能找借口，还要做问题的终结者。比如销售遇到问题，总会说市场大环境不好、客诉太多……诸如此类的话，这对我们并无任何益处。失败的理由有千千万万，但成功的路径往往只有一条，遇到问题就主动寻找解决方法，积极提出改进建议，才能有效解决问题。在绩效考核中，增

加一项关于面对问题和挑战的态度评估，督促团队成员保持积极进取的心态，营造一个务实、求真、求真的工作氛围。任何为失败找借口的行为，都应当受到相应批评和处罚，以此树立正气，遏制不良风气。这不仅能提高团队的执行力和战斗力，对整体业绩的提升也会有所帮助。

创建持续改进体系，坚定公司方向。销售在日常工作中，需要定期进行回顾和总结，持续改进工作方法和策

略，确保自己及团队的工作目标与公司战略方向的一致性。比如在客户服务方面偶尔会收到一些客诉，主要集中在回复速度慢、提供信息不够准确等方面。为应对这些问题，我们重新梳理客户对接流程，明确各个环节的动作、责任人、标准及时间期限，避免因职责不清晰，导致无人处理跟进的现象。还要在事后定期收集客户意见和建议，确保我们能持续改进，做得更好。

作为销售管理干部，我要时刻自我反思、不断学习，提高自己的素养，以服务客户为先，朝着公司目标不断迈进，赢取胜利。

国际营销部 Holly廖艳芳

## 工艺升级 突破瓶颈



“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”这一通知指出了在工作中拒绝借口、追求胜利的重要性，对我具有深刻启示。作为工艺技术人员，我有以下几点看法。

首先，通知强调要从失败中吸取教训，以争取胜利为目标。铅电池的制造过程复杂，光我所涉及的就包括配料、和膏、铸板、涂膏、固化、化成等多个环节。在这些环节中，任何一个环节出现问题，都会严重影响最终产品质量。例如，在和膏过程中，如果膏体视密度不当或两面涂板不均，就会导致电池性能不达标。面对这些问题，技术人员不能简单地将其归咎于设备或材料，而要深入分析问题的根源，找到解决问题的方法。通过每一次的失败总结经验，我们才能够不断改进生产工艺，提高产品质量。

其次，通知提出将“不能找借口”纳入绩效管理。这对技术员的自我约束和团队管理具有重要意义。在工作中，我们常常会遇到设备故障、原材料质量波动、工艺参数不稳定等问题。面对这些问题，寻找借口是一种逃避责任的表现，这不仅不利于问题的解决，还会阻碍个人和团队的进步。通过将“不找借口”纳入绩效考核，可以促使我们更加注重实际问题的解决，培养积极主动的工作态度，提高团队的整体效率。

再次，通知提到要创建持续改进体系，坚定公司方向。对铅电池的生产来说，持续改进是日常工作的核心内容。生产工艺的优化和提升是一个不断循环的过程，需要我们不断进行试验、调整和优化。通过建立和维护持续改进体系，可以确保生产过程中工艺流程的不断优化，适应市场需求的变化，从而为公司创造更大价值。例如，通过实施六西格玛

管理方法，工艺技术人员可以系统地分析和解决生产过程中出现的问题，减少缺陷，提高生产效率。

最后，通知呼吁全体干部树立正气，积极面对挑战和失败。作为工艺技术人员，我们不仅需要具备扎实的技术能力，还要有积极向上的心态和迎难而上的勇气，更要树立起责任担当意识，在面对技术难题时，不畏艰难，不找借口，勇于挑战，追求胜利，是每一位技术人员应该具备的品质。尤其是在开发新型铅电池时，探索未知领域可能会遇到很多技术难题，但只有保持积极的心态和顽强的毅力，我们才能不断突破技术瓶颈，取得创新成果。

“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知对工艺技术人员的工作有着重要的指导意义。它不仅提醒我们要在失败中持续学习，积极改进，还鼓励我们树立正气，勇于挑战。只有这样，我们才能在铅电池工艺技术的道路上不断前行，取得更大成功，为公司创造更多价值。

江苏理工大学 宋子辰

## 出纳的持续成长之路

认真学习关于“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知，结合我在税务出纳工作中的经历，有以下几点感悟。

专业技能精进：从“我不懂”到“我来学”。在财务管理领域，专业知识如同出纳手中的钥匙，是打开每一扇门的必要条件。当遇到复杂的税务问题或新型的支付方式时，优秀的出纳不会说“我不懂”，而是会主动学习，寻求解决方案。只有不断更新知识库，才能适应财务领域的快速发展，为公司提供更专业的服务。定期参加专业培训，阅读最新的财经资讯，考取相关证书等都是优秀出纳自我提升的必修课。对于新上线的新电子税务局，自动识别进销项和上下游客户发票，在报税时就要认真核对数据，避免出现异常情况，报税流程发生变更要及时学习最新的流程



操作方法。

解决问题的态度：从“这不是我的错”到“让我来解决”。在日常工作中，难免会遇到账目不匹配、资金流动异常等问题。面对这些问题，优秀的出纳不会推卸责任说“这不是我的错”，而是会立即采取行动，查找原因，解决问题。每一次问题的解决都是提升自身能力和信任度的机会，是向优秀迈进的一步。

沟通协作的能力：从“他们不懂”到“我来解释”。出纳工作并非孤立存在，它需要与公司的各个部门紧密合作。在沟通中不能一味指责“他们不懂”，而要耐心解释，用简单明了的语言让非财务人员也能理解复杂的财务概念。这种沟通能力不仅能够促进部门间的协作，也能提高工作效率。

持续改进的心态：从“已经足够好”到“还可以更好”。对优秀的出纳来说，“已经足够好”永远不是终点，而是新征程的起点。我们要持续审视自己的工作流程，寻找可以改进的地方。无论是简化报销程序，还是引入更高效的财务软件，每一点改进都是对工作质量和效率的提升。这种持续改进的心态，不仅让个人能力得以提升，还能为公司创造更多价值。

成为一名优秀的出纳意味着在面对挑战时，不是选择逃避推脱的借口，而是寻找胜利的方法。当我们从“借口”转向“方法”，不仅个人职业生涯会迎来质的飞跃，也会为公司的发展贡献不可估量的力量。

财经管理部 李盼盼

## 化“败局”为“胜机”

阅读关于“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知，我收获良多。

外贸业务充满挑战与不确定性，每一次市场的开拓、客户的沟通、订单的谈判，都是一场成功与失败的博弈。时刻保持积极的工作态度，不为失败找借口，才能真正实现个人与公司的目标。

外贸工作常涉及到国际市场的复杂局面，各种不可控因素如政策调整、汇率波动、客户需求变化等都可能影响我们的业务结果。在这种情况下，失败不可避免，关键在于我们如何面对失败。如果我们只是不断寻找借口，归咎于市场环境的恶劣或客户的无理要求，就会陷入消极的循环中，无法从中汲取有价值的经验，无法实现自我提升，更无法收获成功。

记得6月初，我们和阿根廷新客户的商业谈判，从和客户建立联系到确认订单一切都很顺利，但当准备付定金安排下单时，却联系不上客户。重新梳理整个谈判过程，尝试各种渠道去联系客户，至今仍没有得到任何回复。这笔订单以失败告终，我觉得没什么可以抱怨，即便是客户消失，背后原因也是自己未能提前摸清客户的背景和真实目的。通过对失败的深刻反思总结，在后续新客户开发和谈判的过程中，我会更加注意评估客户的真实性和目的性，提高防范意识和甄别能力，总结经验，为后续市场开发

打好基础。

公司要求各级干部和员工将“不能找借口”纳入绩效管理，这对我们外贸业务员尤其重要。业务的成功不仅依赖于个人的努力，还需要团队的协作与支持。比如，在遇到业务挫折时，我会分析原因，分享改进的方法，提醒大家提前做好防范避免进入误区，而不是一味寻找失败的借口。这样不仅能够提升团队的工作效率，也能增强大家的凝聚力和战斗力。

此外，创建持续改进体系对外贸业务员来说也至关重要。市场竞争激烈，客户需求不断变化，只有不断地改进工作方法，才能保持市场竞争力。通过建立和完善改进机制，及时调整战略，以应对市场变化。比如，定期对市场数据进行分析，了解最新行业动态，并根据这些信息调整业务策略，确保外贸推进工作始终处于前沿。

“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”这一要求不仅是对每一位外贸业务员的挑战，更是提升自我、推动业务发展的动力。我们要在面对挑战时保持积极态度，主动寻找解决方案，持续改进工作方法，以不断提升自己的能力和业务水平。只有这样，我们才能在海外市场中不断前行，助力公司的可持续发展。

肇庆理工外贸部 张权

## 编后语

按博士指导，总裁办、集团人力资源部联合发出《关于“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知》，要求公司上下全体员工深入理解并践行“不找借口”这一工作理念。

全体干部认真学习领会，撰写文章，深入剖析工作中的不足，积极探寻解决问题的方法，坚定朝着胜利迈进的决心。

本版继续刊登“学习‘博士关于干部队伍建设系列文章’之‘不为失败找借口，而要为胜利找方法’的心得”，鼓励干部勇做问题的解决者，敢为人先，突破自我，为实现公司目标与个人理想努力奋斗。

# 新春质检，赢在起点

车间里，注塑机器的轰鸣如同激昂的交响乐，年复一年地奏响属于我们的奋斗之歌。作为注塑车间的质量人员，在这新旧交替之际，我的内心涌动着难以言表的热情与激动，满心欢喜地回望过去，又满怀期待地展望未来。

这一年，我们携手走过一段挑战与成长并驾齐驱的壮丽征途。每一个注塑产品的背后，都凝聚着工人对细节的极致追求——从人、机、料、法、环的精心调控，每一步都是对完美的执着探索。还记得那次新产品试生产的艰难时光，合格率一度让所有人的心沉入谷底，团队仿佛被乌云所笼罩。我们一次又一次地调整工艺参数，一遍又一遍地进行产品质量检测，从细微尺寸到内在应力测

试，每一次尝试都是对未知的挑战。当第一批合格产品顺利下线时，大家欢呼雀跃，那一刻，所有的疲惫都烟消云散，取而代之的是攻克难关后的无上荣耀和深深的满足感。正是这份不屈不挠的精神，才让我们没有停下前进的脚步，收获成功。

在质量检测的岗位上，我见证了无数产品的诞生与成长。每一个合格的注塑件，都像我们精心孕育的生命，怀揣满满的心血与期望走向市场。从最初的外观检测开始，每位质量人员都要用敏锐的目光审视每一处表面是否平整光滑、色泽是否均匀；尺寸测量时，更是精确到厘米甚至毫米，确保产品能够完美适配其他部件；再到性能测试阶段，模拟各种使用环境，全面检验产品的强

度、韧性等各项指标，每一个环节都不容有失。正是这种对品质的执着追求和高度专注，才为产品筑起坚固的质量防线，赢得客户信任与市场口碑。

新的一年对我来说是充满希望的新开始。我要充分利用积累的经验提高质量意识，迎接新挑战。同时，我也希望能够将自己的质量管控经验分享让更多的同事，让“质量就是生命”的理念更加深入人心，共同为打造高品质的理士产品而努力，实现自我价值。

安徽力普拉斯品保部 刘艳艳



2025年，如同一幅刚刚展开的画卷，充满了未知与可能。回顾过去，在理士的点点滴滴，仿佛一串串闪光的珍珠，串联起我职业生涯的宝贵记忆。

过去一年的时间里，理士的成就如同璀璨星辰，照亮前行之路。每一份合同的签订，每一次项目的成功，都凝聚着理士人的智慧和汗水。作为其中一员，我深感自豪。

回顾过往职业历程，那些日夜兼程的日子仍然历历在目。初入理士时，我对合同管理的陌生和紧张记忆犹新。好在团队悉心指导下，我逐渐熟悉业务，从一名职场小白逐渐成长为能够独当一面的合同助理。每一次合同的顺利执行，每一次客户满意的微笑，都是我成长的见证。在这一过程中，我养成了严谨的工作态度、细致的工作方法和高效的沟通能力，这些都是我职业生涯中不可多得的宝贵财富。

在理士大家庭中，我真切感受到家的温暖。同事之间的相互支持，领导的关怀鼓励，让我在忙碌的工作中找到归属感。每当遇到困难，总有人愿意伸出援手来帮助我；每当取得成绩，总能听到一片掌声为我喝彩。这些温暖的瞬间，成为我不断前行的动力。

展望未来，我满怀信心。新的一年，我将带着过去的经验和教训，继续在合同管理的道路上砥砺前行；我将更加勤勉和努力，不断学习积累，与全体理士人一起共创佳绩。祝愿理士如同破浪前行的巨轮，勇往直前，再创辉煌！

岁月流转  
理士情深

国内营销部 徐伙莹



## PACK车间乐趣多



在安徽锂电PACK车间那一方独特的天地里，看似枯燥的工作却蕴含着无尽乐趣。

清晨，阳光透过车间的窗户洒在排列整齐的设备上，仿佛为新的一年注入无限活力。我走进车间，换上工作服，戴上手套，准备迎接充满活力的一天。机器的轰鸣声此起彼伏，宛如一首激昂澎湃的交响曲，激发着我们的工作热情，引领我们踏上充满挑战与机遇的工作之旅。

每一个PACK组件都像等待被雕琢的艺术品。我全神贯注地操作着设备，将电芯、保护板、外壳等零部件精准无误地组装在一起，每完成一个，成就感便油然而生，心中满是喜悦。

同事之间的默契合作也是乐趣的重要

来源。我们相互交流，分享经验和技巧，遇到难题时共同探讨解决方案。在紧张忙碌的工作中，一句鼓励的话语，一个会心的微笑，都能让人感到无比温暖。当我们携手攻克一个又一个技术难关时，那种无法言喻的满足感油然而生，让我们更加坚定了前行的步伐。

尽管车间里的机器设备冰冷，但它们却是我忠实的伙伴。我熟悉它们的每一个声响、每一次运转，它们的稳定运行是我们工作顺利进行的保障。当我熟练地调试设备，让它们按照我的指令高效运行，感觉就像在与这些“伙伴”进行一场无声的对话。

工作间隙，我会观察车间中的点点滴滴。那闪烁的指示灯，跳动的数字，都像是富有生命的音符，共同谱写出独特的车间乐章。偶尔我还会注意到一些有趣的小细节，比如PACK机箱上独特的纹理或是组装过程中

出现的意外巧合，这些小小的发现让我在日常繁忙中找到乐趣。

在PACK车间的工作让我深刻感受到自己在为新能源事业做贡献，哪怕只有绵薄之力。每当想到我们生产的电池将用于高科技产品，为人们的生活带来便利和创新，心中便充满了自豪感和使命感。这种使命感也让每一个普通的日子都变得意义非凡。

当一天的工作结束，我带着些许疲惫走出车间，内心却充满了踏实和快乐。尽管工作日程紧凑，每一刻都充满了挑战，但正是这些挑战和忙碌中的乐趣，如同夜空中闪烁的繁星，照亮了我的职业道路，让我对每一天都充满期待和动力。这份工作不仅塑造了我，更让我看到了理士电池无限的可能性和未来的光明前景。

安徽锂电PACK生产部 宋玉红

## 晨光中的“烟火气”

晨曦初破，厂门口的早餐摊早已热气腾腾，香味四溢。

摊位不大，却被收拾得井井有条。一辆改装过的三轮车上，整齐摆放着各类炊具和食材。炉灶上，平底锅里的油滋滋作响，老板熟练地将鸡蛋打入，蛋液在高温下瞬间凝固，散发出诱人香气。一旁的蒸笼层层叠叠，白色的雾气不断升腾，给这清冷的早晨披上了一层薄纱，朦胧而温暖。

随着上班时间临近，工人陆续从四面八方赶来。“老板，老样子，一份煎饼果子，多加个蛋！”，一位充满活力的年轻工人高声喊道。老板笑容满面地回着“好嘞”，手上动作不停，迅速在煎饼上涂抹酱料，撒上葱花、芝

麻，再放上一片可口的薄脆，整个过程一气呵成。不一会儿，一份美味的煎饼果子就递到年轻人手中。

在摊位另一侧，几位女工围坐在小桌旁，喝着热气腾腾的豆浆，吃着刚出锅的包子。她们一边吃，一边分享昨晚追的电视剧情节，欢声笑语不断。豆浆的香甜混合着包子的麦香，弥漫在空气中，让人心生暖意。

一位大叔匆匆赶来，手里还拿着安全帽。“老板，快给我来份油条，再装碗热粥，我赶时间！”大叔焦急地说道。老板迅速将两根金黄酥脆的油条装进袋子，又盛了一碗热气腾腾的粥递过去。大叔付了钱，一边吃着，一边向工厂走去，那满足的神情，仿佛在这简单的早

餐中找到了一天的动力。

在这小而温馨的摊位前，无论是熟悉的面孔还是初次见面的朋友，都因这份美味而相聚于此。这不仅是一餐简单的早点，更是一天工作开始的能量补给站，承载着生活的烟火气和工友间的情谊。当工厂熟悉的上班铃声响起，大家纷纷收拾好行装迈向各自的工作岗位，开启干劲十足的一天。

安徽理士计划部 刘晓晓



## 新年

新年破晓岁华添，梅花初绽映雪笺。  
美酒佳肴伴守岁，共待晨曦启新篇。

江苏理士模型部 赵振香



摄影：肇庆理士仓储部 叶世番

编者手记：  
红蜓翩翩舞晴空，翅影轻翻映日红。  
湖畔柳荫寻旧梦，花间草隙觅新踪。

## 全力以赴，使命必达

年末，公司的生产线宛如一条高速运转的巨龙，正以饱满的热情和昂扬的斗志，全力投入到紧张的生产任务中。

众多等待出货的产品如同嗷嗷待哺的婴儿，等待着被精心呵护送达客户手中。生产线的工人们，每个人都如同精密仪器上的重要零件，各司其职，配合默契。他们的双手在各种工具和产品之间灵活舞动，眼神中透露出专注与坚定。机器的轰鸣声不绝于耳，这是年末冲刺的战歌，激励着所有人勇往直前。

管理人员也纷纷投身到生产第一线。白天，他们穿梭在生产线之间，仔细检查每一个环节，一旦发现操作不规范或者流程有瑕疵的地方，立刻指导工人进行纠正，确保每一个产品都能达到高质量标准。晚上，当城市被夜幕笼罩，生产线依然灯火通明，管理人员坚守岗位，和工人一起挑灯夜战。

在这场年末生产冲刺中，所有人心中都秉持两个坚定的目标。一是确保产品质量，质量是企业生命线，只有过硬的产品才能赢得客户信赖和市场认可；二是确保按时出

货，时间就是金钱，按时交货是对客户的尊重和承诺。这两个目标是行动的核心，确保我们能迅速将优质产品送至客户手中，让客户满意并为我们赢得良好的口碑和持续的合作机会。

生产线上的每一位工人都倾尽全力，管理人员也积极参与其中，整个团队形成一股强大的凝聚力和战斗力。大家心往一处想，劲往一处使，共同为理士的生产事业努力奋斗。

安徽锂电安环部 王成